Introdução à

LINGUAGEM SILENCIOSA



¡EP! EDITORA

Ricardo Ventura

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

Introdução à

LINGUAGEM SILENCIOSA



¡EP! EDITORA

Ricardo Ventura

Introdução à Linguagem Silenciosa

Ricardo Ventura

Eu Posso! Editora



Copyright © 2021 Eu Posso! Editora

Copyright © 2021 by Ricardo R. Ventura. Todos os direitos reservados

Nenhuma parte deste livro pode ser reproduzida ou armazenada em um sistema de recuperação ou transmitida de qualquer forma ou por qualquer meio, eletrônico, mecânico, fotocópia, gravação ou outro, sem a permissão expressa por escrito do editor.

Introdução à linguagem silenciosa / Ricardo Ventura. - - São Paulo : Eu Posso! Editora, 2021.

Edição Digital
1. Comunicação 2. Expressão corporal (Psicologia). – I. Título.

Design de Capa e Diagramação: Rian Silva

[2021]
Contato com o Autor:
www.RicardoVentura.com.br

Contents

Title Page
Copyright
Introdução
Como nosso cérebro organiza informações
Emoções universais e biológicas
As 7 microexpressões básicas
Mentiras e Linguagem Corporal
Bônus: + 4 Dicas para Detectar Mentiras
Conclusão
Jornada Não Minta pra Mim
About The Author

Introdução

Braços cruzados. Olhar tenso. Movimento dos olhos. Posição da boca. Todas essas características estão presente em diversas conversas. Mesmo quando sua boca não diz nada, elas estão lá. Isso é o que nós chamamos de linguagem corporal.

Caso você nunca tenha ouvido falar sobre, talvez pareça novidade e até um pouco estranho, mas é verdade O NOSSO CORPO FALA! Diariamente, toda hora e todo minuto. Ele fala, realmente, em frações de segundo que podem revelar muita coisa.



Quer um exemplo? Sabe quando você está triste e quer esconder isso? Por mais que você se esforce, é difícil não dobrar a boca para baixo e juntar as sobrancelhas no centro. Isso é o seu corpo falando.

Conhecendo um pouco mais sobre esse assunto, um novo mundo se abre e você poderá entender um pouco mais sobre as pessoas. Você poderá descobrir o que seu filho, funcionário, cliente ou qualquer pessoa ao seu redor está passando no momento. E você será capaz de descobrir mentiras. Como? É muito simples...

A linguagem corporal é uma forma de comunicação não verbal, onde o corpo se comunica por meio de gestos, expressões faciais, movimento dos olhos, proximidade entre locutor e interlocutor e posturas. Tudo isso é o nosso subconsciente tentando transmitir uma mensagem. E, quando estamos mentindo, o subconsciente nos mostra sinais.

Há diversos estudos que contribuem para a linguagem corporal, como: Cinesiologia (ciência que analisa o movimento do corpo humano), Paralinguagem (Programação Neurolinguística, conhecida como PNL), a Neurociência, a Psicologia, a Proxêmica e a Oratória.

Tudo isso porque se comunicar através do corpo prece- de a linguagem verbal. Falar com o físico é mais antigo do que as palavras.

O surgimento da linguagem verbal há mais de 40 mil anos e da escrita, há 4 mil, só foram possíveis com o desenvolvimento de uma complexa estrutura cerebral denominada de Neocórtex.

Como seres humanos, podemos escolher palavras, criar imagens, fazer abstrações e mentir utilizando essa estrutura. Porém o sistema límbico, responsável pelos sentimentos, envia impulsos elétricos ao corpo, gerando expressões e movimentos.

Porém, a linguagem corporal pode se manifestar sendo estimulada, também, pela parte mais antiga e primitiva do cérebro: o sistema reptiliano.

Essa estrutura, localizada no talo cerebral, controla as funções corporais e regula nossas necessidades de sobrevivência, como batimentos cardíacos, respiração, digestão e reprodução.

Por essa complexa estrutura que é nosso cérebro, o corpo demonstra várias formas de comunicação, como olhares, gestos, posições e pequenos movimentos faciais.

Albert Mehrabian, pioneiro em pesquisas sobre linguagem corporal, descobriu 1950, através de estudos, que a mensagem na comunicação interpessoal é transferida na seguinte proporção:

- 7% verbal (somente palavras)
- 38% vocal (tom de voz, velocidade, ritmo, volume e entonação
- 55% não verbal (gestos, expressões faciais, postura e mais informações expressas sem palavras).

Ou seja, a maior parte da nossa comunicação não está nas palavras, mas em detalhes que o nosso corpo transmite.

O antropólogo Ray Birdwhistel, outro pioneiro no estudo da comunicação não verbal, fez um estudo semelhante e chegou à conclusão que as palavras correspondem por menos de 35% das mensagens transmitidas em uma conversa frente-a-frente. O restante, em torno de 65%, é feito de maneira não verbal.

Isso fica mais claro ainda se observarmos a biologia humana. Todos nascemos sabendo identificar algumas expressões faciais, gestos e posturas. Ao longo da vida, aprendemos outras formas. Porém, devido à linguagem corporal não fazer parte do sistema educacional tradicional e ainda ser pouco estudada e difundida atualmente, uma grande variedade de gestos passam

despercebidos.

Este não é um assunto nem mesmo tratado nas aulas de ciência. E olha que a comunicação é um dos principais motivos do homo sapiens ter evoluído muito mais que outros animais e ter sobrevivido por tantos anos. Não é por menos que está presente em cada momento das nossas vidas.

Todas essas conclusões são resultado de algo iniciado há muito tempo, quando Charles Darwin começou seus primeiros estudos científicos sobre linguagem corporal.

Eles foram publicados no livro "As expressões das emoções em homens e animais", onde Darwin defendia que os mamíferos demonstravam suas emoções por meio de expressões faciais. Fato que foi comprovado anos depois por Paul Ekman, como você verá no decorrer deste ebook.

Para entender melhor o que Darwin está dizendo, basta lembrarmos observarmos o comportamento de diversos mamíferos. Os machos frequentemente cortejam as fêmeas, mudam postura, fazem danças e até mesmo caretas. Tudo isso é um processo de comunicação sem uma única fala.

Mas não é somente a biologia que estuda esses comportamentos. Vale lembrar que, além do fator biológico, a linguagem corporal pode ser usada por meio de código, gestos culturais, gestos de suporte ou complemento e leitura das reais intenções e sentidos do orador.

A linguagem corporal pode ser utilizada como código por determinados grupos. Militares e policiais, por exemplo, possuem alguns códigos de gestos para transmitirem informações como acelerar, agrupar, parar ou bater em retirada. Isso facilita o trabalho em grupo, além do resultado mais eficiente.

Culturalmente um povo pode adotar gestos característicos que identifiquem. Assim como podem existir vários significados diferentes para um mesmo gesto em diversas culturas.

Um exemplo: o punho fechado com o polegar levantado na maioria dos países é interpretado como sinal de "positivo". Na Itália é considerado um gesto obsceno. O sinal de "ok" americano, no quando feito abaixo do cotovelo no Brasil também ganha um outro significado. Por isso, é bom evitar gestos em viagens internacionais *hehe*.

A linguagem corporal também pode reforçar e enfatizar a o que está sendo dito, além de complementar ou concluir raciocínios. Há muitos cursos de oratória que ensinam gestos e expressões capazes de dar suporte aos discursos e melhorar a comunicação. No Criando Palestras e Apresentações, minha formação Premium para palestrantes, por exemplo, eu ensino muito sobre como usar seu corpo como recurso para transmitir uma ideia.

Mas, voltando aos estudos e as ideias de Darwin. Muitos especialistas puderam perceber por meio dos gestos e expressões faciais se o que a pessoa está dizendo condiz exatamente com seus sentimentos e reais intenções.

Mas, antes de continuarmos e você sair por aí analisando todas as pessoas ao seu redor, preste muita atenção, no que vou explicar agora. Muitos dos sinais de que o corpo está mentindo são universais e funcionam em qualquer cultura, mas não estamos falando de um cálculo matemático em que $2+2=4$. Estamos estudando uma das máquinas mais completas e complexas do mundo. A mente humana.

Portanto alguns dos sinais aqui apresentados, em determinados contextos, podem ter significados completamente diferentes, como te mostrarei no decorrer deste livro. Por isso, é essencial que a Análise Não Verbal seja feita dentro de um contexto. Lembre-se sempre dessa palavra CONTEXTO!

A maioria desses sinais que o corpo demonstra acontece em frações de segundos. As microexpressões, que vou te apresentar mais à frente, por exemplo, são extremamente rápidas. E aqui que mora o grande perigo da Análise Não Verbal.

Muitas pessoas, tentando analisar esses rápidos sinais separadamente, enxergam microexpressões de medo e ansiedade como sinais de mentira, por exemplo, o que incorre em muitos erros de interpretação e julgamento.

De forma geral, a linguagem corporal foi uma das primeiras formas de comunicação humana e continua sendo uma das mais fortes e expressivas. Ela vem sendo utilizada há milhões de anos e está relacionada principalmente ao sistema límbico (mesencéfalo), a segunda estrutura mais primitiva do cérebro.

A postura dos braços, pernas, cabeça e a expressão facial

podem transmitir vários sentimentos. Por exemplo: se uma pessoa não mantém contato visual enquanto outra pessoa está falando com ela, isso pode significar que ela não está interessada na conversa ou na pessoa.



Por outro lado, quando alguém cruza os braços, essa postura pode ser considerada defensiva, revelando insegurança. Claro que tudo dependendo do contexto. Muitas pessoas aprendem e passam a acreditar que qualquer pessoa de braços cruzados está agindo na defensiva, quando, na verdade, estão buscando uma posição mais confortável.

A nossa postura e sinais durante uma conversa não só pode mudar a opinião dos outros sobre nós, como também influencia a visão que temos de nós mesmos.

Para os seres humanos, a linguagem corporal também tem um importante papel na sedução, já que a forma como o indivíduo se comporta pode alterar a capacidade na conquista. A linguagem corporal masculina e feminina revela, inclusive, a disponibilidade e interesse.

Um homem que apresenta uma postura confiante e desinibida provavelmente terá mais capacidade de atração.

O sucesso de um flerte ou paquera está muitas vezes dependente da atitude e da capacidade de conseguir interpretar a linguagem corporal de uma pessoa. Por exemplo: se uma mulher está mexendo no cabelo enquanto fala com você, isso pode ser sinal de interesse por parte dela. Já se um homem olha várias vezes diretamente para você em um curto espaço de tempo, isso pode indicar que ele está interessado.

Relativamente à sedução, é importante lembrar que a linguagem corporal masculina é diferente da linguagem corporal

feminina. Além disso, mesmo entre pessoas do mesmo sexo existem diferenças. Por isso, é necessário avaliar as personalidades, que também influenciam em maneiras diferentes de agir.

Antes de continuarmos, é importante lembrar que você não pode confundir linguagem corporal com linguagem gestual. Esta é mais objetiva, sendo que cada gesto possui um significado próprio, que foi estabelecido por convenção. Na linguagem corporal, uma certa postura ou gesto são mais subjetivos, podendo ou não revelar uma atitude mental ou física.

A linguagem corporal está diretamente ligada a algumas sensações do indivíduo. Inclusive, neste livro, vou te ensinar como identificar as emoções e mentiras através dessas técnicas.

Uma técnica que ganhou fama nos últimos anos foi a Programação Neurolinguística (PNL), que já citei anteriormente. Mesmo parecendo difícil, ela pode ser simples de praticar se você for apresentado ao assunto da maneira correta. E é essa uma das minhas grandes missões com esse ebook.

Em resumo, a PNL entende que todas as nossas atitudes estão diretamente relacionadas aos nossos cinco sentidos (visão, audição, tato, paladar e olfato) e às sensações.

Quando falamos em linguagem corporal, fica difícil não lembrar do rosto. São nossos olhos, boca e até mesmo a forma como enrijecemos a expressão que contam, de cara, o que estamos sentindo. Lembra quando sua mãe ficava brava e você já percebia logo de cara? Ou quando os olhos do seu filho brilham ao ver um produto na vitrine? Todas essas “dicas” são enviadas pelo nosso corpo, mesmo que a gente tente esconder. É por isso, inclusive, que todos os seus amigos percebiam quando você gostava de alguém na escola. Até pode tentar mentir, mas o corpo diz sempre outra coisa.



As expressões faciais são uma das principais ferramentas para "ler" o seu receptor na comunicação. Isso porque há as emoções universais – aprofundadas no decorrer deste conteúdo – que podem ser detectadas pelo rosto. Esta é a parte do corpo, inclusive, que melhor indica o sentimento do indivíduo.

O lado bom das emoções universais é que elas são "padrões". Ou seja: o brasileiro irá se expressar da mesma forma que um chinês. Independentemente do local onde mora ou a construção que teve durante a vida, o indivíduo vai ter a mesma expressão facial ao ter uma mesma sensação, seja raiva, alegria, tristeza ou ódio.

Partindo dessa conclusão, temos ainda outros estudos feitos pelo psicólogo estadunidense Paul Ekman (*Lembra que eu disse que falaria dele mais à frente? Hehe*). Ele é reconhecido como o maior especialista no assunto. O seu trabalho é tão poderoso que influenciou a criação do seriado Lie to Me, onde um especialista resolve vários crimes por meio da observação da linguagem corporal de vários suspeitos. E, atualmente, essa é a profissão de Ekman!

O seu trabalho foi inovador e revolucionário. Ele listou as microexpressões faciais e totalizou sete emoções básicas diferentes. São elas: nojo, raiva, medo, tristeza, alegria, surpresa e desprezo. No decorrer deste ebook, além de você saber melhor sobre cada uma delas, vai aprender como identifica-las com o seu receptor em uma conversa.

Essas expressões faciais também são poderosas para nos mostrar algo que muitas pessoas gostariam de ter o poder: detectar mentiras. Quantas vezes você já quis ler mentes ou até mesmo ser aquela mosquinha pequena para estar em um momento e saber se está

ouvindo uma história real ou falsa?

Há diversas maneiras de descobrir se você está escutando uma mentira ou verdade. O ponto chave do estudo é o olhar. Sim, os olhos, que são as janelas da alma, são os primeiros a quebrar toda a sua história caso ela seja falsa. Eles fazem parte das expressões que nosso corpo envia e desbanca o que estamos falando. Nem sempre as palavras dizem o que realmente queremos, certo?

A posição dos olhos, por exemplo, é uma das maneiras de saber se a pessoa está acessando uma lembrança ou inventando uma história. As formas de descobrir isso serão explicadas um pouco mais pra frente. Outro ponto importante que você também precisa conhecer é porque o ser humano mente. E como a verdade, tão valorizada, pode não ajudar o crescimento em sociedade.

As formas que nosso corpo escolhe para se expressar vem desde nossos ancestrais mais primitivos. Atualmente, com o poder das palavras, acabamos deixando de lado algo que é tão natural do ser humano. Se você está desejando conhecer seu funcionário, saber se ele está mentindo ou até mesmo entender seu filho quando está passando por alguma sensação diferente, conheça a linguagem corporal.

Neste conteúdo há diversas informações para estudar o rosto do ser humano. O que ele diz? O que quer passar com aquilo? E, sem mais delongas, você vai aprender agora como descobrir.

Como nosso cérebro organiza informações

Você já parou para pensar em como seu cérebro organiza as informações? Entender isso é uma parte importantíssima de entender processo de qualquer coisa que acontece em nosso corpo. Como, por exemplo, quando você encosta em uma superfície gelada e sente frio. Ou até mesmo quando queima a mão e tira logo para não piorar o machucado. Tudo isso é comandado pelo nosso cérebro, que segue um padrão para organizar as informações. Quando nós conhecemos esses padrões, fica mais fácil identificar pontos importantes nas falas das pessoas, por exemplo.

Os mapas mentais, mapeamento mental ou de informação, entre outros, são diferentes nomes para explicar uma metodologia esquemática de organização e registro de informações.

É mais ou menos o que acontece quando guardamos algo ou um pertence e isso pode preservar tal objeto. Nosso cérebro faz o mesmo com as informações que recebemos. Ele a capta por diversos meios (como visão, olfato, paladar, tato e audição) e reserva em um "baú" o que cada coisa significa.

É por isso que você lembra do café quando sente o cheiro. Ou quando você vai à praia e sente o cheiro da maresia, associando-o ao local. Seu cérebro já registrou tudo isso em algum espaço e é esse espaço que ele acessa quando você passa por algo parecido novamente.

Os grandes gênios, por exemplo, desenvolvem técnicas de registro de informações empiricamente para construir um enorme desempenho de memorização, ordenação e resgate de in- formações. Essas pessoas são aquelas que aprendem muito rápido. É um processo natural, sem sofrimento e até mesmo não entendido por muitas pessoas. Isso explica, inclusive, por que em uma mesma sala de aula há pessoas com mais facilidade de aprendizado e outras que não conseguem absorver o mesmo conteúdo explicado pelo professor.

Essas técnicas foram observadas e estudadas para que, dessa forma, as pessoas tivessem acesso a elas. Principalmente quem deseja melhorar seu desempenho no aprendizado e otimizar seus esforços de aprender, memorizar, sistematizar, organizar, classificar, criar,

recordar e gerenciar informações. É uma forma de melhorar as táticas do dia-a-dia, usando o conteúdo aprendido tanto na vida pessoal quanto na profissional.

Entre esses estudos está a Programação Neurolinguística (PNL). Ela ganhou fama nos últimos anos, mas continua sendo um termo complicado para muitas pessoas. Isso porque algumas ainda têm receio de se aprofundar um pouco mais sobre o assunto. O motivo? Medo do que não conhecem.

O termo parece difícil, mas a Programação Neurolinguística não precisa assustar tanto assim. Explicando de uma forma mais simples, como esta, você conseguirá entender não só o conceito como, inclusive, formas de usá-la no seu dia-a-dia.

A PNL entende que todas as nossas atitudes estão diretamente relacionadas aos nossos cinco sentidos (visão, audição, tato, paladar e olfato) e às sensações. Tudo o que fazemos, consciente ou inconscientemente, é com base nesses sentidos. Se você acha uma flor bonita, é porque usou sua visão para enviar o recado ao cérebro, que mexeu com seu corpo para reconhecer a beleza no item e te dar uma boa sensação. Quando você sente um cheiro de café, seu olfato envia o recado ao cérebro, que te faz recordar memórias onde o café estava presente – como sua família reunida à mesa de manhã – e te deixa feliz. Quando você escuta uma música, ela pode te trazer diversos sentimentos diferentes, como calma, paixão, raiva e até mesmo foco.

Dessa forma, nosso corpo e mente estão sempre trabalhando para decodificar o mundo ao nosso redor e tomar uma atitude. Essa é a parte neuro. Porém, nós também podemos usar a linguagem para organizar esses comportamentos e pensamentos.

Para começar, não entenda linguagem apenas como verbal, mas sim no total. Afinal, são os cinco sentidos somados às sensações do nosso corpo que resultam na PNL. Ou seja: você também se comunica quando estremece de frio, quando faz uma expressão de nojo ao sentir um cheiro ruim, quando seus olhos brilham porque viu algo que gostou na vitrine da loja, quando sorri de felicidade ao receber uma notícia boa, e por aí vai.

A programação é a forma como organizamos todos esses processos em nossa mente com objetivo de termos melhores resultados em qualquer ação que realizamos. Esses três pontos juntos formam a PNL, uma área de estudo sobre a forma que organizamos as informações que recebemos.

Um exemplo simples e prático: você está em uma festa com amigos e vai até o freezer pegar uma bebida para comemorarem alguma conquista. Sem querer, coloca a mão no gelo, que está muitos graus abaixo de zero. Antes mesmo de perceber, o tato já transmitiu o sinal para seu cérebro. Por meio das informações programadas na mente, você solta a mão rapidamente. Às vezes nem vê as consequências (como derrubar alguma coisa ou quebrar outra). Isso tudo acontece tão rápido que não passa de frações de segundos. Se esse caminho fosse demorado (tato enviar mensagem para o cérebro, que responde para tirar a mão do local), você poderia sair com algum machucado, certo?

A mesma coisa acontece com uma criança que coloca o dedo na tomada, por exemplo. A partir dessa ocasião e lembrança, o cérebro dela cria um padrão – a programação
– de nunca mais se aproximar das tomadas. Muitos dos "traumas" que a gente tem vem de experiências ruins. Por que você não gosta de baratas? Às vezes, na infância, se assustou com alguma ou seus pais disseram que elas eram um "bicho ruim" e você manteve isso na mente até hoje. Quando nós sentimos uma sensação sobre uma experiência, acabamos guardando-a.

Depois de entender um pouco sobre a PNL, fica mais fácil não sentir medo de estudar sobre o assunto, certo? Nós sentimos medo do que não conhecemos, mas após entender a Programação Neurolinguística, não precisa mais temer se aprofundar no tema. E, principalmente: usá-la no dia-a-dia.

É assim que seu mundo de possibilidades se abre.

Você pode adicionar a PNL na sua vida de diversas for- mas: desde melhorar seus resultados pessoais até bater suas metas de vendas no fim mês. Ou até mesmo identificar mentiras. Quando você conhece como essa técnica funciona, é possível organizar de maneira mais efetiva as informações na sua mente para que consiga emagrecer, guardar dinheiro para uma viagem em família e até mesmo parar de fumar.

A Programação Neurolinguística também pode ser usada em outras pessoas. Uma das formas clássicas é para sanar problemas profundos por meio do atendimento. Porém, você pode utilizar a PNL, inclusive, para influenciar quem está a sua volta: funcionários, clientes, e por aí vai.

Melhorar a comunicação é outra maneira de usar a PNL no seu

dia-a-dia, seja pessoal quanto profissional. Uma maneira de fazer isso é transmitir a informação para que as pessoas sejam influenciadas pelo que você está dizendo. Por exemplo: despertar a sensação de urgência. Sempre que temos um prazo para fazer algo, nosso cérebro tenta resolver a situação no menor tempo possível. Por isso que muitas promoções são "só amanhã", por isso que muitos corretores falam sobre outros possíveis compradores interessados no mesmo imóvel, etc.

Isso gera um gatilho na sua mente que, se demorar muito para resolver a solução, poderá perder a oportunidade. Assim como nós tendemos a nos aproximar de quem é semelhante, mesmo que em poucos minutos.

Um exemplo disso é quando você está naquela sala de es- pera no dentista. Ao se sentir meio tenso, começa a conversar com alguém em uma situação parecida e rapidamente falam sobre toda vida. Quantos "amigos" de cinco minutos nós já fizemos ao decorrer dos anos? É muito comum procurar por pessoas em situações parecidas para que nosso corpo fique mais calmo com aquele momento.

Isso se chama gerar *rapport*, uma palavra em francês que pode ser traduzida como espelhamento. Ela significa que você se identificou com outra pessoa a ponto de confiar nela para falar sobre detalhes da sua vida, desde pessoal até profissional. Às vezes é até mais fácil se abrir com esses "amigos de cinco minutos" do que com familiares e pessoas mais íntimas a nós. Quantas vezes você já contou algum segredo ou problema para uma pessoa no ônibus ou ouviu alguém fazendo o mesmo?

Ufa! Essa tal PNL funciona pra muita coisa mesmo, né? Mas ainda tem mais...

Conhecendo como despertar esses gatilhos mentais, sua comunicação já será eficiente, mas ainda há outro ponto: sabendo como o cérebro organiza as informações, você pode entender todos os sinais da linguagem de outras pessoas. Inclusive identificar um mentiroso por meio da Programação Neurolinguística, por exemplo, que será explicado nos próximos capítulos. Juntando a PNL e as microexpressões, será mais fácil identificar um mentiroso ou até mesmo entender os motivos de alguém contar uma história falsa. Isso sem que ela fale alguma coisa – você apenas precisa prestar atenção aos sinais corporais que o indivíduo dá.

A Programação Neurolinguística é algo que você não precisa temer. Na verdade, quanto mais se aprofundar no tema, mais irá conseguir melhorar sua vida pessoal e profissional. Somente sabendo o básico do assunto, que foi contado até aqui, você já está na frente da concorrência.

Essa introdução já é importante porque, ao aplicá-la no dia-a-dia, os resultados serão ótimos. Mas, como sempre, você pode se aprofundar e aprender ainda mais. As emoções universais e biológicas, que serão abordadas no próximo capítulo, foram levantadas por Charles Darwin e depois aprofundadas por Paul Ekman. Elas podem ajudá-lo a identificar algumas emoções pelo rosto de quem está a sua volta e são complementos para as informações sobre PNL tratadas até aqui.

Emoções universais e biológicas

Em 1872, Charles Darwin publicou o texto "A expressão das emoções no homem e nos animais". Nele, o famoso cientista argumentava que todos os seres humanos e até outros animais expressam emoções por meio de comportamentos notavelmente similares. Para Darwin, a emoção tinha uma história evolutiva que poderia ser rastreada por meio de culturas e espécies.

Hoje, muitos psicólogos concordam que certas emoções são universais para todos os seres humanos, independente da cultura: raiva, medo, surpresa, nojo, alegria e tristeza.

Quem também confirmou a tese por meio de seus estudos foi Paul Ekman. Se você assiste a série Lie to Me, já deve ter se deparado com esse nome. Isso porque Ekman é um dos pioneiros nos estudos e catálogos de expressões faciais e serviu como base para o personagem Carl Lightman. Ekman também atuou como consultor científico para que a série realmente usasse seus conhecimentos sobre a mentira.

Basicamente toda a nossa base de conhecimento sobre as emoções universais hoje é originária dos trabalhos feitos por ele. Não é por menos que Paul Ekman foi considerado um dos 100 psicólogos mais notáveis do século XX e uma das 100 pessoas mais influentes do mundo pela revista Time em 2009.

Paul Ekman é um dos pioneiros nas pesquisas sobre conduta do ser humano. Um dos principais pontos de seu trabalho é a catalogação das emoções humanas e expressões faciais. Ele as analisou junto com a reações humanas em um estudo que começou em 1954 e foi tema de sua tese de mestrado no ano seguinte. Nos últimos trinta anos, Ekman também trabalhou estudando a mentira, desde compreender o papel social dela até sua linguagem corporal. São esses estudos que foram usados como base para completar este conteúdo e te passar a informação de uma forma mais simples e compreensível. Afinal, saber algo é uma coisa. Aprender a usar isso no seu dia-a-dia, se beneficiando dos poderes dele, é outra.

As emoções universais podem ser detectadas pelo rosto, que é o melhor indicador do que aquela pessoa sente. Pense no seu dia-a-dia e no quanto o rosto das pessoas ao seu redor já transmitiu

uma sensação. Hoje de manhã, ao acordar, você percebeu que sua esposa estava com o nariz franzido. Ao reparar, entendeu que era porque você estava virado pra ela, com a boca escancarada exalando aquele bafo matinal.

Ou mesmo o seu chefe, que chegou com o rosto franzido de preocupação no escritório porque um cliente cancelou o serviço. E seu filho, que estava com a boca um pouco virada para baixo, expressão que indicava tristeza pelo término com a namoradinha da escola.

São diversos momentos do dia-a-dia que temos contato com as emoções transmitidas pelo rosto. Porém, infelizmente, não damos tanta atenção a essa parte do corpo.

Quando Paul Ekman realizou pesquisas surpreendentes para decodificar a face humana, ele entendeu que as expressões transmitidas por ela são universais. Ou seja: a mesma face de tristeza que é feita por você, é feita por mim, por um americano ou até mesmo chinês. Desta forma, é fácil entender as expressões faciais de cada pessoa, independentemente do local onde mora ou a construção social que teve durante a vida.

Isso é importante para entender como essas expressões têm impacto no nosso dia-a-dia. E como, inclusive, elas são tão naturais do ser humano que acabamos não percebendo. Como falei anteriormente, a comunicação não-verbal foi utilizada por milhões de anos pela espécie. Nós já nascemos conhecendo-as e reconhecendo-as, mas acabamos perdendo essas informações por acreditarmos que comunicação é apenas falar.

Dentro dessas emoções universais que podem ser detectadas por meio do rosto estão as microexpressões faciais. Elas foram identificadas por Paul Ekman, que totalizou sete emoções diferentes. Com base nelas, se torna mais fácil entender o que aquele indivíduo está sentindo e, assim, trabalhar essa sensação a seu favor.

Quando conhecemos o que nosso receptor está sentindo, se torna mais fácil saber qual caminho usar na comunicação. Por exemplo: você leu o rosto do seu chefe e percebeu que está de bom humor. Então, é a melhor hora para conversar com ele sobre aquele merecido aumento que está te prometendo há alguns meses. Ou, hoje acordou querendo avisar sua esposa que terá uma viagem de trabalho, mas não poderá leva-la. Percebe que ela

acordou triste e sabe que precisará esperar ou contar de uma forma mais leve para não a chatear. Ainda no mesmo ponto, você quer pedir para um colega trocar o plantão com você, mas leu em sua expressão que ele está irritado. — *Ih... Melhor deixar para depois, então*.

Todas essas formas de aprender a identificar as expressões faciais foram reunidas por Ekman, resumidas e registradas, de forma fácil e simples de compreender, entre as páginas deste conteúdo. Agora, no próximo capítulo, você vai entender quais são as microexpressões listadas por Paul Ekman, além de como reconhece-las.



As 7 microexpressões básicas

Você já pensou em entender o que as pessoas em uma sala de reunião estão dizendo? Não verbalmente, mas corporalmente? Por meio das microexpressões, é possível descobrir se a proposta que está sendo apresentada é está sendo aceita apenas olhando seus rostos. Acredita, eu uso isso em todas as minhas palestras. Apenas olhando o rosto das pessoas eu consigo entender se a sensação que eu quero transmitir é a que estão sentindo naquele momento.

E também consigo saber se alguém está mentindo pra mim. Um fator que sempre me ajudou muito. Isso é possível porque existem diversos meios de interpretar alguém sei que ela precise dizer um “a” sobre.

As microexpressões são expressões voluntárias que todos nós fazemos quando estamos em uma conversa ou lembrando de momentos importantes da vida. Essas características marcantes no rosto são muito rápidas e suaves em alguns momentos, por isso exige muito treino do nosso olhar para captá-las no dia-a-dia. É necessário ficar atento a cada um destes detalhes de microexpressões para identificar mentiras e, também, entender o que seu receptor está pensando sobre aquele assunto da conversa. Além de entende-lo, você ainda pode escolher qual melhor caminho de levar aquele bate-papo.

Aprender a ler o rosto das pessoas é uma parte essencial da interpretação não-verbal da linguagem e para compreender o que estão dizendo veladamente. Microexpressões acontecem frequentemente e duram frações de segundo, por isso devemos treinar nosso olhar para identifica-las e, principalmente, não as perder. Pois se deixamos algum detalhe de lado, podemos não só não entender o que está acontecendo como, também, interpretar erroneamente.

Como eu já te expliquei, o estudo de Paul Ekman relevou que há sete expressões faciais universais como sendo as mais frequentes e fáceis de interpretar:

- Nojo
- Raiva
- Medo
- Tristeza

- Alegria
- Surpresa
- Desprezo

Em seu estudo, Ekman também descobriu que pessoas nascidas cegas são capazes de realizar as mesmas expressões faciais, ainda que nunca tenham visto o rosto de outra pessoa excluindo, assim, a possibilidade de acreditarmos que isso acontece porque estamos "imitando" alguém ou aprendemos as expressões no convívio social.

Aprender a ler as microexpressões faciais incrivelmente ajuda a compreender melhor quem está a nossa volta. Algumas vezes, mais importante que conseguir identificar uma emoção que você está vendo em alguém, é identificar a emoção que você não está vendo na pessoa. Por exemplo: ao conversar sobre uma viagem ou atividade com um indivíduo que você acredita compartilhar os mesmos interesses, esta pessoa está demonstrando uma felicidade genuína? E esse tipo de informação você pode obter ao perceber seus olhares, movimentos corporais e até mesmo jeito de falar.

A importância de fazer uma leitura facial é que ela precisa ser aplicada em uma pessoa, sem olhar para um smartphone ou um local diferente. É necessário prestar atenção naquele que queremos entender, lendo suas expressões sem desviar o foco. Assim, se você perder qualquer detalhe, pode acontecer de não entender o que o rosto está dizendo, bem como tomar alguma decisão erroneamente sobre o pouco que captou das expressões.

Se deseja praticar a leitura das microexpressões, é importante conhecer as expressões básicas a seguir. Você pode praticá-las em frente ao espelho para ver como elas acontecem no seu corpo. Dessa forma, irá perceber que ao fazer uma expressão facial, irá, também, sentir a própria emoção. Afinal, não é só de demonstração em nosso rosto que vive uma sensação. Todo o corpo trabalha quando sentimos qualquer coisa.

Antes de aprender como identificar cada microexpressão, é necessário entender que elas nem sempre se apresentam de formas muito características. Na maioria das vezes, principalmente quando mentimos, essas microexpressões aparecem de forma sutil e controlada. Portanto, treine muito seus olhos para identificarem corretamente cada uma das expressões faciais, que são explicadas mais detalhadamente na próxima página:

Nojo

Nojo é uma das expressões mais fáceis de identificar por se concentrar basicamente na boca e nariz. Uma das principais características é o nariz enrugado e o lábio superior levantando. Ela também pode ser utilizada em desaprovação a algo ou alguém.

O nojo basicamente se resume a:



- Pálpebra superior levantada
- Lábio inferior levantado
- Nariz enrugado
- Bochechas levantada
- Linhas de expressão aparecerem abaixo da pálpebra inferior

Raiva

Quanto sentimos raiva, nossas sobrancelhas se tornam um dos principais itens de identificação dessa microexpressão. Normalmente, nós baixamos e juntamos as sobrancelhas, fazendo um movimento de franzir a testa. Todo o rosto fica bem tensa e essa tensão também pode ser percebida na boca os lábios se separam e os dentes se apertam

A identificação da raiva pode ser feita por essas características:



- Sobrancelhas baixas e alinhadas
- Linhas verticais que aparecem entre as sobrancelhas
- Pálpebras inferiores tensas
- Olhar duro ou esbugalhado
- Lábios que podem se manter firmemente pressionados entre si, com os cantos para baixo ou até mesmo com um formato quadrangular como se estivessem gritando
- Narinas dilatadas
- Maxilar inferior que se projeta para fora

Medo

Assim como a raiva, o medo é uma das microexpressões que traz forte tensão às sobrancelhas. A diferença é que nessa os olhos são arregalados, dando um sinal de atenção, e a boca fica mais solta instintivamente.

O medo pode ser identificado por essas características:



- Sobrancelhas levantadas e desenhas e forma alinhada, normalmente em linha reta
- Rugas na testa que podem ser vistas no centro, entre as sobrancelhas e não de fora a fora
- Pálpebra superior levantada, mas a inferior tensa e desenhada para cima
- Branco na parte superior do olho é visível, mas não na parte inferior
- Boca aberta e lábios levemente tensos ou esticados e puxados para trás

Tristeza

Sabe por que nós conseguimos ter uma grande facilidade em identificar tristeza nas pessoas conhecidas? Porque ela é uma das microexpressões mais distintas. Ela não se confunde facilmente. As sobrancelhas juntam no meio, mas de forma sutil, e a boca fica um pouco arqueada para baixo.

Além disso, você pode reparar a tristeza por meio de outros sinais, como:



- Cantos internos das sobrancelhas alinhados para dentro e os cantos de fora para cima
- A pele abaixo das sobrancelhas se assemelha a um triângulo, como o canto superior para cima
- O canto dos lábios se alinha para baixo
- O maxilar sobe
- O lábio inferior se projeta para fora

Alegria

Uma forte característica da alegria é o famoso pé-de-galinha, que nada mais são do que as ruguinhas ao lado dos olhos arregalados. Quando a alegria é falsa, essas rugas não aparecem. Sem contar a famosa curva para cima nos lábios. Quanto maior essa curva, maior a alegria.

Mas há mais pontos que você pode levar em consideração para identificar a microexpressão da alegria:



- Os cantos dos lábios se desenham para cima e se puxam para trás
- A boca pode ou não estar aberta, com os dentes expostos
- Uma ruga atravessa o nariz exterior até o lábio inferior
- As bochechas se levantam
- As pálpebras inferiores podem mostrar rugas ou ficar tensas

Surpresa

Ao demonstrar surpresa, a boca fica solta e aberta como no medo. Porém, a diferença está nas sobrancelhas: elas ficam arqueadas e com os olhos bem abertos.

Você pode reparar a microexpressão de surpresa em detalhes como:



- Sobrancelhas levantadas e curvas
- Pele abaixo das sobrancelhas esticadas
- Rugas horizontais atravessam a testa de fora a fora
- Pálpebras estão abertas, o branco do olho aparece acima e abaixo
- Maxilar abre e os dentes estão repartidos, mas não há tensão ou estiramento da boca

Desprezo

O segredo da microexpressão de desprezo está na parte inferior do rosto. A principal característica é um meio sorriso, com apenas um lado da boca arqueado.

O desprezo é caracterizado:



- Olhar baixo
- Um só lado da boca levantado

Mentiras e Linguagem Corporal

Quantas vezes por dia você começa a pensar por que as pessoas mentem? Ou até mesmo se pega contando uma história falsa, muitas vezes sem querer? É improvável passar um dia sem mentir. Afinal, quantos "tudo bem" você respondeu quando sua vida estava uma bagunça? Ou até mesmo mentiu sobre o lugar que esteve para não arrumar problemas em casa? A mentira é mais parte do dia-a-dia do que achamos.

Segundo Murray Sidman, nós estamos expostos frequentemente a diversos mecanismos de controle, como: religião, família, ambiente de trabalho e até mesmo nossos próprios princípios. E todos esses mecanismos que controlam nossas atitudes trazem consequências. Quando esse comportamento é fora do considerado certo, trazemos coisas negativas para nossa vida. Dessa forma, queremos tanto estar bem com esses mecanismos que preferimos mentir a contar a verdade e "cortar" ou diminuir a relação por um ato considerado "errado" por algum deles.

Por exemplo: sua família considera errado você sair aos sábados para curtir uma festa entre amigos. Por conta disso, acaba dizendo aos seus pais que vai estudar para uma prova muito complicada na faculdade. Só que, para facilitar, um grupo de estudos será formado na casa de um amigo que mora em outra cidade. Promete que irão estudar a noite inteira e, assim, não volta para casa. Então, aproveita a festa em um local diferente, enquanto sua família acha que está com a cara nos livros e anotações.

Nós nos sujeitamos a esse tipo de situação porque:

1. Não queremos perder a oportunidade
2. Não queremos perder a relação com o mecanismo de controle (no caso, os pais).

Provavelmente eles não te deixariam ir ao local se pedisse, ou até mesmo complicariam a ida. Então, você usa algo aceito por esse mecanismo (estudar) para conseguir o que quer (ir à festa).

O conceito de certo e errado é muito pessoal. Para você, ir à festa é algo considerado normal. Até porque é maior de ida- de, possui amigos confiáveis e quer se divertir um pouco. Já seus pais

consideram errado porque você deveria estar estudando para a faculdade ou até mesmo não gostam que você frequente locais muito cheios, com bebidas e possível acesso a drogas. Cada mecanismo controlador possui suas regras, e acabamos fazendo parte delas mesmo achando erradas ou contestáveis.

Tudo isso é um caminho que começa a ser trilhado logo na infância. Lembra quando você dizia que o dever de casa estava pronto só para poder brincar na rua com os amigos? Ou quando falava para sua mãe que já tinha terminado o dever, ia assistir televisão e fazia os exercícios no intervalo das aulas, copiando do amigo? Muitas vezes é dessa época da vida que nós começamos a implantar em nosso cérebro que mentir é bom. Que é até melhor que contar a verdade, pois esta traz consequências ruins (castigos) enquanto a outra traz algo bom (conseguir o que quer).

Quando crescemos, reparamos que para nos manter bem com os mecanismos controladores, precisamos mentir. Afinal, queremos manter as consequências positivas daquela relação, certo? Simplificando, a mentira se torna uma defesa para que possamos evitar problemas. Conseguimos ter o melhor dos dois mundos: satisfazer nossos desejos e atender ao pedido dos mecanismos controladores.

Dentro desse cenário, há outro fator: algumas pessoas mentem enquanto não são descobertas, enquanto outras porque alguém reforça a história. Por exemplo, voltando à infância: uma criança diz que conseguiu fazer todo o dever de casa em cinco minutos. Se os pais reafirmarem essa pequena mentira, estarão gerando boas consequências por meio de uma história falsa. Por exemplo: a criança ganhará sobremesa da avó, parabéns da professora e até mesmo um adesivo no caderno. A criança vai entender, assim, que mentir traz recompensas boas.

Outro fator é que a mentira, quando contada por mais pessoas, ganha mais credibilidade. Lembra quando você pedia para sua amiga afirmar a história que você estava estudando na casa dela, quando na verdade foi para a balada com outro grupo de colegas? Ou até mesmo disse para sua mãe que tinha um compromisso no sábado de manhã, mas estava cumprindo dependência na faculdade porque foi muito mal em uma prova? Quando você chama mais “cúmplices”, as pessoas tendem a confiar mais na história, mesmo que falsa. É mais ou menos aquela frase: uma mentira, quando contada cem vezes, se torna verdade.

Ao colocarmos em nossa cabeça que a mentira é um caminho viável para continuar bem nos grupos sociais (como os de controle), ela pode virar, inclusive, um transtorno chamado mitomania. Ele nada mais é do que a compulsão por mentir. A pessoa não é apenas uma grande mentirosa, mas alguém que faz isso compulsivamente, sem conseguir parar ou medir as consequências desse ato. Muitas vezes por motivos banais, que não carregam algum tipo de punição. Diferente de outras pessoas que mentem, a mentira não é contada em busca de benefícios. Um mitômano conta mentiras sem perceber, involuntariamente e sem planejar. Apenas pelo prazer de fazê-lo.

É importante entender, antes de tudo, que todos nós mentimos, trapaceamos e contamos histórias falsas. Quando você assume que também faz parte desse grupo, acaba exercendo uma certa empatia. É o primeiro ponto para entender o motivo que faz alguém mentir. Pode parecer óbvio, mas muitas vezes nós nos esquecemos disso. Quando você entende o que faz alguém criar uma história falsa ao invés contar a verdade, fica mais simples entender a ação do indivíduo.

A verdade é que todos nós mentimos, trapaceamos e contamos histórias falsas diariamente. Parar de mentir não é algo fácil e dificilmente iríamos conseguir. Seria quase impossível passar por uma vida totalmente honesta, sem contar algo mentiroso pelo menos uma vez. Isso porque nós teríamos dias muito conturbados, caso fossemos tão honestos assim. Imagina ter que se explicar cada vez que uma pessoa pergunta “tudo bem?” e você dá uma resposta sincera.

Pense nos momentos em que seu filho, ainda pequeno, fez um desenho quase impossível de entender. Você poderia dizer algo além de “que lindo”? Imagina o quanto ele fica- ria triste, decepcionado e até mesmo se achando incapaz de fazer algo bom se você desaprovasse a arte? A criança precisa muito do estímulo e aprovação dos pais. Fazer algo desse tipo poderia ser devastador.

Outro cenário é quando você vai visitar alguém e prova uma comida ruim. Teria coragem de dizer que não gostou? A sociedade enxerga esses atos de boas-vindas de uma forma muito séria. Quando o convidado desaprova, o dono da casa, que o convidou, se sente diminuído e até mesmo incapaz de agradar alguém. São muitos sentimentos consequentes de um “não gostei”. E nós, ao entendermos isso, não queremos fazer parte

dessa decepção – ou, pelo menos, não sermos os autores dela.

Parar de mentir pode, inclusive, acabar com sua vida social, por mais estranho que isso pareça. Um estudo feito pelo psicólogo Gerard Jellison, em 1997, relevou que mesmo as pessoas mais honestas contam pelo menos uma mentira a cada oito minutos. Ou seja: dizer que você é 100% transparente e nunca conta uma história falsa é uma mentira. Justamente pelos exemplos citados acima: mentir, às vezes, é uma forma de escape para não piorar ou criar problemas com os mecanismos da sociedade.

Nós também mentimos com frequência porque buscamos constantemente formas de aceitação social. Quando nos perguntam se estamos bem, nós respondemos que sim porque não queremos ser “negadas” por aquela pessoa. Não importa o quão ruim está seu dia, você não irá responder isso.

Afinal, o outro indivíduo não quer saber dos seus problemas – a menos que seja algum amigo ou pessoa do seu convívio pessoal. É por esse motivo que não saímos contando nossos problemas a qualquer pessoa que pergunta como estamos.

Por isso que parar de mentir é impossível. E, talvez, aconteça por algo simples: a verdade é supervalorizada. Nós valorizamos tanto a sinceridade que não conseguimos entender o poder da mentira, sendo que ela é uma das maiores habilidades sociais da humanidade.

A sinceridade que almejamos consistentemente não nos permitiria viver em sociedade. Por outro lado, o excesso de mentiras também faz com que sejamos enganados pelas pessoas ao nosso redor diariamente. Temos que encontrar um meio termo, onde a mentira não seja nosso escape sempre, mas onde a verdade também continue coexistindo.

Portanto, você precisa aprender como identificar mentiras e como lidar com essas informações ao seu redor. Você necessita controlar as histórias falsas em sua vida, parar de mentir por tudo e usar essa “técnica” naquelas situações em que é necessário fazê-la – como nas situações que listei acima. Use o poder que irá aprender agora com sabedoria. Essas informações vão mudar sua vida.

Agora, basicamente, eu vou te ensinar como detectar mentiras sem precisar de um aparelho para isso.

Nós primeiros começamos pelos olhos. Sim, os olhos que conhecemos como janela da alma. Eles podem te entregar quando conta uma mentira. Você pode mentir e usar diversos sinais do seu corpo para esconder a verdade. Porém, os olhos sempre contam os segredos mais íntimos.

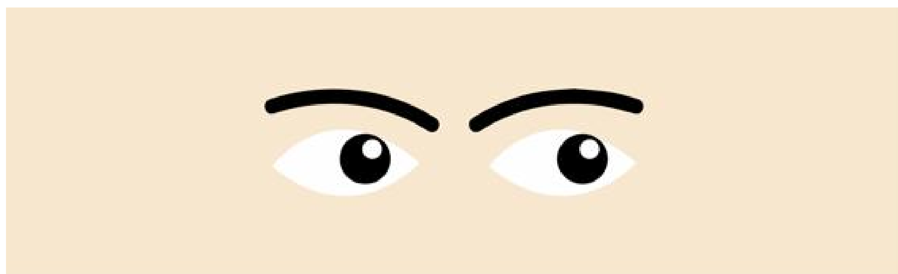
Não importa o quanto você ensaiou aquele discurso, o quanto se esforça em esconder alguma coisa. O olhar estará gritando e escancarando a verdade para todos que queiram descobrir. Existem, inclusive, diversos especialistas no assunto espalhados pelo mundo. Que conhecem as microexpressões e a forma como reagimos a diferentes estímulos.

O olhar revela verdades e mentiras de uma forma simples de identificar, mas que envolve diversos estudos que são um pouco complexos de entender. Para ficar mais fácil, vou explicar de uma forma simples:

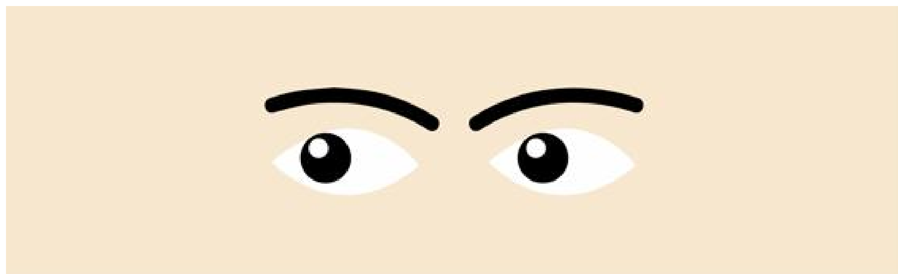
Sempre que lembramos de algo que aconteceu ou que estamos construindo uma história, nosso cérebro vai buscar essa informação. Existe um lado dele que é responsável por construir imagens (o constructo) e outro que é responsável por guardar nossas memórias (a lembrança).

Toda vez que você constrói ou lembra de algo, seu olho se move rapidamente, indicando de que lado seu cérebro está trabalhando. Quando uma pessoa olha para a esquerda, por exemplo, está buscando memórias e quando olha para a direita, está construindo-as.

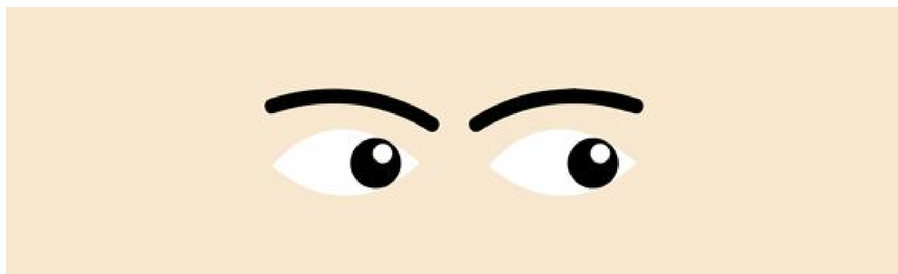
Também existem outras separações importantes: o nosso olhar revela se estamos buscando informações visuais, auditivas ou cinestésicas. Sabendo como o olhar revela cada uma dessas coisas, nós podemos encontrar mentiras e verdades nos discursos. É justamente o que você irá aprender agora:



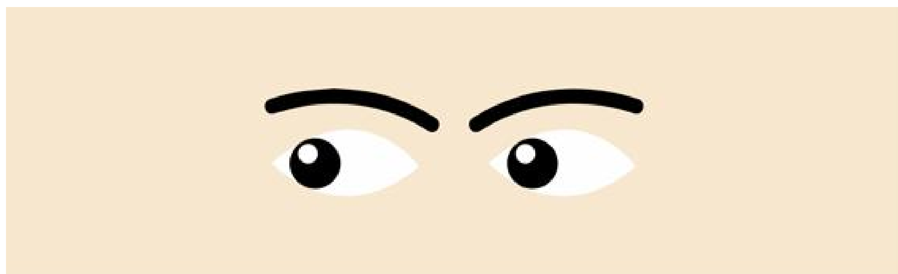
Olhar para cima à esquerda: Lembrança Visual. Esse é o movimento que você faz toda vez que vai buscar uma recordação visual no seu cérebro. Se eu perguntar "Que roupa você estava ontem?", por exemplo, seus olhos faram esse movimento quando você estiver recordando.



Olhar para cima à direita: Constructo Visual. Esse é completamente oposto. Esse movimento mostra que você está buscando uma imagem no constructo, na área criativa. Se eu perguntar "O que você quer vestir amanhã?", é nessa área que a informação será processada.

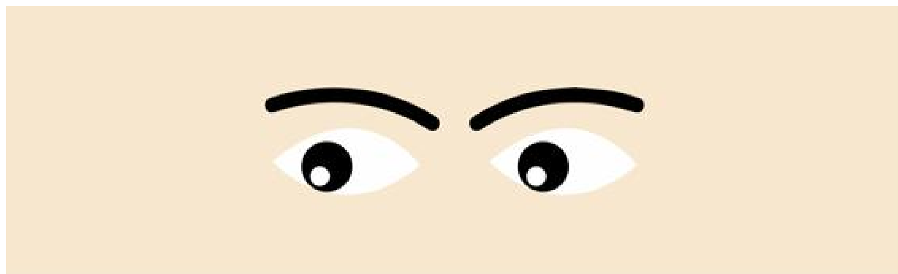


Olhar horizontalmente à esquerda: Lembrança Auditiva. Sabe quando você lembra de uma conversa ou de uma frase que um amigo te disse? É nessa informação do cérebro que você resgata essa informação.

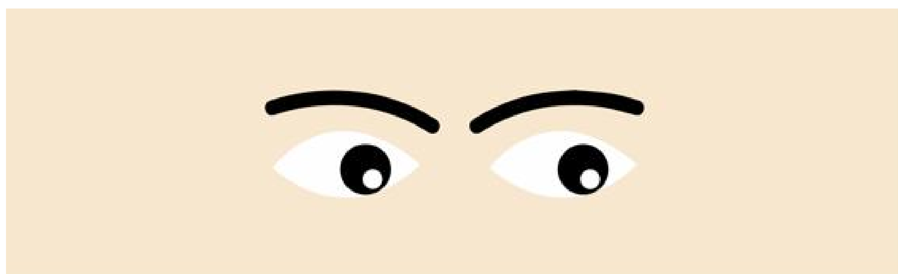


Olhar horizontalmente à direita: Constructo Auditivo. Vou supor que você não conheça o rei do pop pessoalmente e te

pergunto "O que o Michael Jackson te disse quando conheceu o Rio de Janeiro". Você precisa construir uma fala para essa informação e iria para o constructo auditivo.



Olhar para baixo à direita: Lembrança Emocional. Sabe aquela famosa frase "o que você sentiu quando seu filho nasceu"? É uma das melhores formas de exemplificar esse movimento de olhar. É esse o movimento que a mãe fará ao recordar do nascimento do seu filho.



Olhar para baixo à esquerda: Diálogo Interno. Você já foi perguntado sobre algo e ficou pensando sobre o que responder? O que seria certo dizer? É claro que sim. É neste momento que nós acessamos o diálogo interno.

Agora usando a informação em exemplos práticos, você pode perguntar para um funcionário como está o andamento do relatório. Se ele mover o olho rapidamente à esquerda para cima, está procurando imagens visuais para lembrar de como está o andamento. Porém, se ele mover à direita para cima, estará construindo uma imagem. Conclusão: provavelmente o funcionário está mentindo para você.

São muitas oportunidades que se abrem ao saber identificar mentiras apenas pelos olhos. Imagina um analista de crédito com esse poder? Ou um advogado, juiz, promotor? Um recrutador de

empresas fazendo perguntas sobre o currículo?

É claro que você deve ter cuidado ao usar essa técnica. Você não pode usar essa técnica indiscriminadamente e sem alguns cuidados. É importante, inclusive, saber de duas coisas:

A primeira é que o padrão é o olhar para a esquerda está acessando a lembrança e o olhar à direita está buscando o constructo. Porém, algumas pessoas são invertidas. Eu mesmo já analisei algumas assim.

Há um jeito simples de você descobrir isso: peça para ela dizer uma verdade ao fazer uma pergunta que já sabe a resposta. Se quer identificar uma mentira do seu filho, por exemplo, peça para ele dizer a roupa que foi pra escola. Assim você conseguirá identificar o lado da lembrança e do constructo.

O segundo ponto é que você nunca pode analisar uma informação solta. Um olhar rápido para a direita horizontalmente não significa que tudo que aquela pessoa falou é mentira. Apenas que aquela informação pontualmente é uma construção auditiva. Então, sempre analise a fala toda e esteja atento para não deixar passar algum detalhe e acabar cometendo injustiças.

Bônus: + 4 Dicas para Detectar Mentiras

Mas o olhar não é o único método de identificar uma mentira. Na verdade, é apenas uma das poucas maneiras de se fazer isso. Por mais que nossa boca esteja dizendo algo que é falso, o corpo não consegue ir na mesma onda. Ou seja: não consegue esconder um mentiroso.

É mais ou menos o que diz no livro de enorme sucesso de Pierre Weil e Roland Tompakow: O Corpo Fala! E de nada adianta se esforçar para contar uma mentira quando ele deixa tudo tão transparente. Isso acontece, inclusive, com alguém que é mitômana.

Dessa forma, além de usar os métodos de avaliar a mentira por meio do olhar, há ainda várias formas de detectar uma história falsa por meio de outras expressões. Vou listar quatro bem fáceis aqui!

Umedecer os lábios

Sabe aquela língua querendo escapar da boca? Quando ela chega perto do lábio e volta? Esse é um dos primeiros sinais de mentira que você deve prestar atenção. Principal- mente porque é um movimento bem sutil, mas frequente em um mentiroso. É aquele sinal que não podemos deixar escapar porque está sempre ali esfregando em nosso rosto que há uma mentira sendo contada.

Cobrir a boca

Coçar o lábio, fechar as mãos em frente ao rosto e diversas outras formas de cobrir a boca são sinais claros de um mentiroso. É óbvio que podem ser gestos pensados e pontuais, mas é possível perceber no decorrer da fala. Nosso corpo dá sinais de mentira e você precisa estar atento a elas.

Movimento das mãos

Alguns movimentos das mãos são característicos de mentirosos. O principal deles é coçar o olho e o pescoço. Um

mentiroso costuma sentir leves coceiras na região e não resistem à tentação de se coçar.

Corpo recuado

Esse é um sinal muito característico e que deve ser notado com atenção. Muitas vezes, quando fazemos uma pergunta que deixa a outra pessoa desconfortável, ela tende a levar o corpo pra trás. Seja encostar na cadeira, dar um passo ou qualquer outro movimento que aumente a distância entre duas pessoas. Isso é um sinal de alerta.

Conclusão

Como você pôde ver durante a leitura desse ebook, o ser humano tem o dom de se comunicar pelo corpo. Isso porque, antes mesmo das palavras, nós já conversávamos com os outros por meio de gestos e expressões. Essa forma não é desconhecida para nós. Na verdade, só foi esquecida por um período.

E não digo esquecida pelo nosso corpo, mas, sim, pela nossa percepção. Nós ainda continuamos cruzando os braços quando não queremos conversar. Nosso olhar continua tenso e perdido nos momentos de estresse ou preocupação. Nossa boca ainda segue franzida quando estamos com dúvida. E nosso nariz também se franze quando passamos por um local com esgoto aberto.

Nosso corpo fala toda hora. Ele grita. Demonstra o que sentimos a cada momento. Por mais que tentamos esconder o que sentimos, ele conta a todos que sabem ler. É como se o físico fosse uma janela e só quem a reconhece pode entender o que mostra.

Os diversos estudos sobre linguagem corporal mostram o quanto ela foi importante na evolução do ser humano como sociedade. Crescemos da linguagem não verbal para aprender as palavras. Como nós sobrevivemos por tanto tempo sem conseguir emitir um "me ajuda" verbalmente? Como nós "falamos" por tanto tempo que estávamos com fome? Como?

Pelo corpo.

Se você assistir um filme de ação, vai perceber que um indivíduo balança a cabeça para o lado que quer seguir, comunicando ao parceiro que é por lá que devem ir para capturar o inimigo. Quando você assiste uma série com crianças, ela diz que está com fome colocando a mão na barriga. Todos esses gestos foram nossa forma de comunicação por milhares de anos, mas são apenas o que queremos demonstrar.

O grosso da linguagem corporal, a parte que conta muitos segredos, continua imperceptível para muitas pessoas. Quem conhece pelo menos o básico, já consegue sair na frente e se destacar em muitos aspectos. Imagina você, chefe de um

departamento, reconhecendo as mentiras que escuta dos funcionários? Ou até mesmo, em casa, sabendo que seu filho escondeu alguma coisa importante de você? Aplicar o conhecimento sobre linguagem corporal no dia-a-dia ajuda não só no profissional como, também, no pessoal.

Saber escutar nosso corpo e o corpo dos outros é uma habilidade que poucos têm, mas que faz nossa visão de mundo ficar completamente diferente. Ler os sinais de quem está a nossa volta ajuda, inclusive, na produção do dia-a-dia. Você já percebeu o quanto sabe que seu amigo está mal só por ler a expressão em seu rosto? Que tal expandir isso para todo mundo ao seu redor?

Esses conhecimentos de linguagem corporal são naturais do ser humano. Estamos apenas deixando para lá porque achamos que a melhor forma de se comunicar é verbalmente. Sim, essa é uma forma muito útil e eficaz de transmitir informação. Mas a verdade e a parte sincera da troca de informações estão escondidas em muitas outras partes além do que sai da boca.

Ler o corpo e o rosto pode ajudá-lo a se aperfeiçoar pessoalmente. Isso pode te ajudar em uma entrevista de emprego ou até mesmo a socializar em um evento onde está sozinho. Entender o que nosso corpo fala é importantíssimo para crescer e entender o lugar onde vive.

Nosso rosto está cheio de enigmas que precisam ser desvendados. Use o conhecimento apresentado aqui para expandir sua cabeça. Sempre com muito cuidado, já que nem tudo está sempre 100% correto. Como falei anteriormente, cada pessoa é um ser único. Portanto, nem toda regra se aplica.

Quando nós falamos em expressões, fica mais fácil entender quando alguém está descontente com alguma informação ou até mesmo se está passando por problemas internos. As microexpressões faciais, listadas por Ekman e explicadas nos capítulos interiores, podem ajudá-lo a conhecer melhor sua equipe de trabalho. Saber o que uma pessoa faz quando está triste, por exemplo, pode auxiliá-lo a detectar um funcionário que está descontente com sua posição no emprego. Inclusive, ajudá-lo a saber que ele fica melhor em outro departamento, onde estará mais feliz e produzirá os projetos de forma mais eficiente.

Algumas expressões são difíceis de esconder e, mesmo quando tentamos, nosso corpo entrega tudo de bandeja. É nisso que você

precisa focar quando tenta entender as pessoas ao seu redor.

Expressões faciais e linguagem corporal não servem apenas para detectar mentiras. Mas, também, para entender o seu interlocutor. Às vezes nós não pegamos no ar o que ele deseja. O corpo conta, revela e grita o que a pessoa está sentindo. Ouça-o.

Saber quando a história é falsa, por exemplo, é um talento que precisa ser usado com muita perspicácia e cuidado. É importante você não se prender à leitura corporal apenas como uma forma de conseguir um objetivo. Mas, principalmente, de entender aquela pessoa com quem está conversando.

Lembre-se: nunca aja com a cabeça quente. Se você acre- dita estar ouvindo uma mentira, vá atrás para descobrir. Não acuse alguém por conta disso, apenas guarde a informação para estuda-la depois. Muitas vezes, conhecer uma mentira secretamente é mais benéfico do que desmascarar alguém.

E finalmente: aplique seu conhecimento corretamente. Use-o para entender quem está junto a você em casa, no trabalho ou na faculdade. Estude essas pessoas. Use as informações aprendidas aqui para crescer pessoal e profissionalmente. E uma das maneiras de aplicar seu aprendizado e ainda se divertir é através do jogo do Não Minta pra Mim! O objetivo do jogo é descobrir quem fala Verdade ou Mentira, através da linguagem silenciosa. — *Tudo que você já aprendeu com esse livro*.

Vamos ao passo a passo do jogo!

Número de Jogadores

Mínimo de 2 pessoas para jogar — *quanto mais gente melhor! hehe*.

Como jogar?

1) Em cada rodada um dos participantes será o “Suspeito ou Interrogado” e os demais serão os Investigadores Venturianos;

2) Um dos Investigadores Venturianos realizará a escolha de um tema (pode ser qualquer tema que uma pessoa tenha vivido ou não: uma viagem, primeiro beijo, ida ao supermercado, velório, casamento, cabeleireiro, primeiro encontro, uma gafe,

uma história absurda, etc.);

3) O suspeito ao saber do tema deve escolher uma carta ou papel que represente se o que ele irá dizer será verdade ou mentira. Por exemplo podemos usar a carta preta para verdade e a vermelha para mentira, ou simplesmente escrever num pedaço de papel (verdade ou mentira). O suspeito não pode mostrar a sua escolha aos Investigadores Venturianos, mas deve deixar esta carta em um lugar visível. Se o jogo for online, por plataformas como o Zoom ou WhatsApp por exemplo, o suspeito deve deixar o papel onde anotou sua escolha (verdade ou mentira) em um local onde todos possam ver…



4) Se o suspeito optar por “verdade” deverá contar uma história totalmente verdadeira sobre o tema sorteado. Se optar por “mentira” deverá contar uma história totalmente falsa/mentirosa sobre o tema sorteado.

5) Após definir o tema o suspeito tem 3 minutos para contar sua história e em seguida os Investigadores Venturianos terão o direito de fazer perguntas.

6) Quantidade de perguntas: não importa o número de pessoas jogando, o número máximo de perguntas não pode ultrapassar 6!

Exemplo:

a) O jogo está sendo jogado por 2 pessoas, o suspeito e o Investigador Venturiano, então este pode fazer até 6 perguntas.
b) Estão jogando 7 pessoas, o suspeito está contando a história para 6 Investigadores Venturianos, então cada um dos Venturianos consegue fazer uma única pergunta!

c) Se houver mais de 7 participantes, deve-se alternar quem pode fazer perguntas em cada rodada.

7) Ao final da história e da resposta das perguntas, cada Investigador Venturiano deverá decidir se a história era verdadeira ou não. Neste momento o suspeito revela, se era (verdade ou mentira) mostrando a carta ou o papel, até aquele momento ocultado dos ouvintes!

8) Quem acertar ganha um ponto! Ganha quem fizer mais pontos durante:

- Uma rodada – ou seja depois que todos tenham passado pela posição de suspeito.
- Ou depois de um tempo determinado (este modelo serve quando há poucas pessoas jogando e a rodada termina rapidamente).

Dicas e Macetes

1) Quanto mais temas e mais pessoas jogando, mais divertido fica!

2) Um dos Investigadores Venturianos realizará a escolha de um tema (pode ser qualquer tema que uma pessoa tenha vivido ou não: uma viagem, primeiro beijo, ida ao supermercado, velório, casamento, cabeleireiro, primeiro encontro, uma gafe, uma história absurda, etc. Você pode usar uma plataforma como o WhatsApp, FaceTime, Skype, Discord, Zoom ou Sala do Instagram para jogar online.

3) O ideal é jogar com 7 pessoas e o jogo só termina quando as 7 pessoas passarem pela posição de contador de histórias!

4) Lembre-se de alguém ser o responsável em contabilizar os pontos da turma — *além de você mesmo hehehe*.

Jornada Não Minta pra Mim

Agora eu quero te fazer um convite...

Que tal aprender tudo isso que você aprendeu neste livro, diretamente, comigo? Você poderá participar de uma Jornada de 5 dias, totalizando mais de 10 horas de conteúdo sobre a linguagem silenciosa.

Você pode estar em qualquer parte do mundo, pois será on-line.

Você poderá tirar dúvidas e interagir, diretamente, comigo, pois é ao vivo.

Além disso, você irá conhecer outras pessoas que curtem a linguagem silenciosa, que estão na mesma *vibe* que você e participar de uma comunidade autodenominada de "VENTURIANOS". E no final da Jornada você receberá um certificado de participação após executar uma pequena provinha.

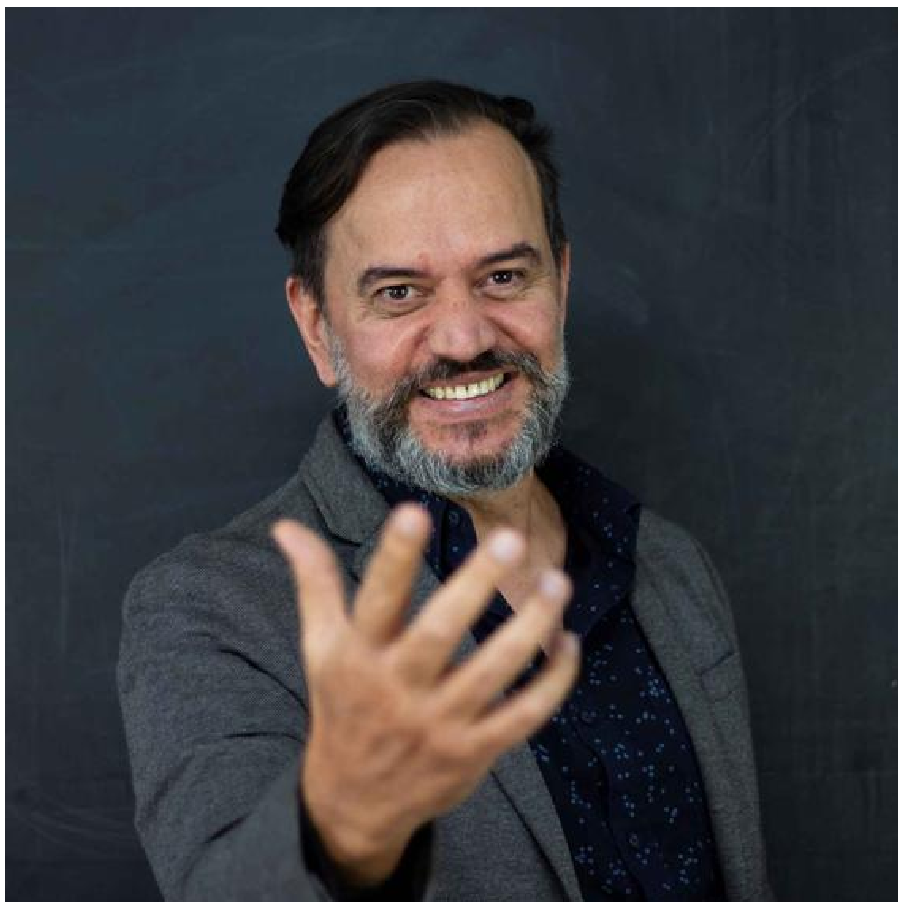
E tudo isso GRÁTIS!

Para que isso aconteça, basta você se cadastrar em: www.naomintapramim.com.br

E esperar para que nós o avisemos sobre a Jornada mais próxima.

About The Author

Ricardo Ventura



Psicanalista e Cientista Comportamental, especialista em Linguagem Silenciosa, pioneiro na abordagem do assunto Ricardo Ventura foi o primeiro brasileiro a publicar livros sobre PNL aplicada.

Ricardo desenvolveu o protocolo V.E.N.T.U.R.A., que permite identificar com facilidade, através de um mapa, toda e qualquer incongruência na comunicação de forma rápida e eficiente garantindo até 90% de assertividade e afirma: “Mais importante do que detectar uma incongruência é saber o que fazer com esta informação pois a mentira é a mãe de todas as dores e, em muitas ocasiões a própria mentira é uma forma de proteger o interlocutor”.

Ventura é fundador do canal “Não Minta Pra Mim”, no Youtube com mais de meio milhão de inscritos, onde analisa políticos, celebridades e casos controversos de relevância pública.

Pioneiro na abordagem do assunto foi o primeiro brasileiro a publicar livros sobre PNL aplicada.

Autor dos Best Sellers: “Como manipular e Persuadir Milhares de Pessoas”, “Comunicar, Vender e Negociar com PNL”, “Crenças: O Inconsciente Influenciando Resultados Profissionais” e “Espero que você Morra”.

Palestrante, atuou em programas de TV como Profissão Repórter, Super POP, Sabrina Sato, Leda Nagle e Kátia Fonseca. Palestrou no TED Talks e diversos países como Japão, Portugal, Alemanha e EUA.

Treinou figuras renomadas, prefeitos, políticos, empresários, pastores, atletas olímpicos.

Formado em administração de empresas, pós em psicologia e master em PNL, atingiu a liberdade financeira aos 39 anos e tem como paixão e missão propagar seu conhecimento.

Sem medo de críticas, seu prazer é desafiar e estimular pessoas a construírem suas próprias opiniões. Já analisou casos como o estupro de Mariana Ferrer, a demissão de Sergio Moro, o caso Bel para meninas, a separação de Gusttavo lima, o caso de assédio de Tadashi Kadomoto, a comunicação de Suzane Von Richthofen, a declaração de Padre Robson e muitos outros com 100% de assertividade.